

# Droit des transactions

## Infos pratiques

---

- > ECTS : 1,5
- > Nombre d'heures : 15,0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Période de l'année : Enseignement cinquième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Cours magistral
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Campus : Campus de Nanterre
- > Composante : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique

## Présentation

---

Une opération immobilière aboutie est celle qui assure la pleine satisfaction des parties dans leurs besoins respectifs. Le vendeur en ce qu'il a trouvé un acquéreur et qu'il lui a cédé son bien à des conditions de prix et de garanties acceptables, l'acquéreur qui en sa qualité d'investisseur espérant une rentabilité future du bien acquis, ou bien l'occupant personnellement, réalise une opération patrimoniale mobilisant la plupart du temps des ressources financières importantes.

La négociation des termes de la vente est précédée la plupart du temps, pour le vendeur par la recherche d'un acquéreur et pour ce dernier d'un bien à acquérir.

Les acteurs intervenant à la transaction finale sont nombreux : les mandataires, les experts, les conseils, les avocats, les notaires, les techniciens, etc. Il convient de bien comprendre le rôle, les périmètres d'intervention et les responsabilités de chacun.

Le droit de l'immobilier, et particulièrement le droit des transactions met en oeuvre de multiples aspects. Même si la matière est plus particulièrement gouvernée par les règles du droit privé, il convient de ne pas négliger certaines règles du droit public.

Ainsi au côté du droit commun des contrats ou des dispositions de la loi du 2 janvier 1970, réglementant

la profession des intermédiaires, la matière s'intéresse également à divers aspect du droit de l'urbanisme, du droit de l'environnement sans oublier certaines dispositions du droit fiscal ou du droit pénal.

Ainsi de la décision d'un acteur de vendre son bien et jusqu'à la signature de l'acte authentique organisant le transfert de la propriété de celui-ci, le processus s'avère long, complexe, dont les mécanismes juridiques doivent être maîtrisés.

Le mandataire est l'un des intervenants centraux de la transaction dont la profession a été depuis longtemps réglementée. Celle-ci désormais bien organisée recensait en juin 2019 près de 65 000 salariés, auxquels s'ajoutent 59 000 agents commerciaux indépendants pour 1,017 million de transactions annuelle conclues. Il convient par conséquent de s'intéresser plus particulièrement à l'encadrement juridique de cette profession et d'aborder la conclusion du mandat.

La vente immobilière qui organise le transfert de propriété est l'aboutissement d'un long calendrier juridique de plusieurs mois, précédé la plupart du temps d'avant contrat, promesse synallagmatiques ou unilatérales, contrat de réservation pour les opérations résidentielles du secteur protégé, voire d'opérations à déboucler dans le cadre de vente en état futur d'achèvement ou de vente à terme.

Il convient de maîtriser l'ensemble de ces mécanismes juridiques pour éclairer les choix tant des vendeurs que des acquéreurs.

## Objectifs

---

- \* Comprendre le rôle et les responsabilités de chacun des intervenants à une transaction immobilière et plus particulièrement ceux des mandataires.
- \* Apprendre et maîtriser la construction et les ressorts des avant contrats et des contrats de vente
- \* comprendre l'importance de la maîtrise des réglementations dans la vente immobilière

## Évaluation

---

Une épreuve écrite de 2 heures (Cas pratique, QCM, sujet de réflexion)

## Pré-requis nécessaires

---

Aucun pré-requis n'est exigé.

Pour autant il est souhaitable :

- \* d'être curieux et inventif,
- \* de s'intéresser aux mécanismes du droit des contrats.

## Compétences visées

---

- \* Analyser les mécanismes et le calendrier des ventes immobilières
- \* Maîtriser la réglementation du statut de mandataire
- \* Etablir la structuration des promesses et des actes de vente
- \* Maîtriser la constitution des dossiers d'information préalable à la formation des accords.

## Examens

---

Contrôle continu

## Bibliographie

---

Thioye M. *Droit des intermédiaires immobiliers* 4ème édition - ed Lexis Nexis

Blond-Laurent C. et alii : *Droit de la vente immobilière* 7ème édition, éditions Dalloz

Vente immobilière, Memento pratique 2020, éditions Francis Lefebvre

## Ressources pédagogiques

---

Actualité juridique droit immobilier, éditions Dalloz

La semaine juridique notariale et immobilière, éditions Lexis Nexis

## Contact(s)

> [Patrick Larcheveque](#)

plarchev@parisnanterre.fr